~~Food cost~~ -

बजट - एक ~~विशेष~~ निश्चित कार्य हेतु / निर्धारित समय हेतु आवंटित धनराशि का लिखित विवरण।

किसी आहार संस्थान में लाभ - हानि ज्ञात करने हेतु एवं खर्चों पर नियंत्रण हेतु 3 प्रमुख चरण हैं -

1. बजट बनाना 2 - रिकार्ड रखना (खाता - बही) 3. कार्य मूल्यांकन

बजट संस्थान के संचालन हेतु उपलब्ध धनराशि का वितरण है निश्चित मदों में, लिखित रूप में होता है

रिकार्ड धन कहाँ व्यय हुआ व कितना किस कार्य से अर्जित हुआ ज्ञात करने हेतु आवश्यक हैं व यह स्पष्ट करती हैं की संस्थान लाभ में चल रहा है या हानि में।

(1) बजट - हेतु आवश्यक है की पूर्व के वर्ष की लाभ हानि ज्ञात कर निर्धारित मद में खर्चे करें। नये संस्थान हेतु पूर्व का बजट नहीं रहता अतः साधारणतयः निम्न मदों अनुरूप अंदाज़न प्रतिशत व्यय है एक कैन्टीन हेतु -

1. Food cost (आहार मूल्य) - 60%
2. Labour cost (श्रमिक मूल्य) - 10%
3. Overhead expenditure (अतिरिक्त व्यय) - 10%
4. Operating cost (संचालन व्यय) - 10%
5. ~~xxx~~ Profit (लाभ) - 10%

 100%

एक दिन के बजट के मदों का प्रतिशत

~~xxxxxxxxxxxx~~ -
कुल लागत मूल्य दो भागों में विभक्त होता है (1) - Overhead cost (बंधा ~~xxxx~~ व्यय) (2) Recurring cost (आवर्ती लागत)

~~xxx~~ 0

1) Overhead Cost - यह मूल्य साधारणतया स्थिर होता है। जो भोजन या लेबर से संबंधित न हो जैसे संस्थान का किराया, लाइसेन्स, इन्टीरियर, उपकरण, POS (point of sale) सॉफ्टवेयर, मार्केटिंग आदि उदाहरण -
यहाँ किसी महानगर का 1500 sqft के साधारण परिवार हेतु (family restaurant) के व्यय के मद दिये गये हैं

1. संस्थान का किराया - 30,000 प्रति माह - 1 लाख.
2. लाइसेन्स - 69,000 " [(i) FSSAI - Food safety standards authority of India की licence (ii) Health trade Licence (iii) Shop & establishment licence आदि]
3. रेस्टोरेन्ट का इन्टीरियर एवं फर्नीचर - 3 लाख - 5 लाख (बजट का 30-40%)
उत्तम गुणवत्ता का फर्नीचर लम्बे समय तक उपयोगी होता है अतः इस मद में गुणवत्ता पर ध्यान दें।
4. उपकरण - 5 लाख. (या किराये पर कम लागत में मिल सकते हैं)
5. Marketing - कुल आय का 1-2% व्यय करना चाहिए

यह एक Mid scale Restaurant का उदाहरण है अन्य Cafeteria या छोटे Restaurant इसके आधे से भी कम व्यय में खुल सकते हैं।

2) Recurring cost -
वह मूल्य जो बदलता है जैसे भोजन का मूल्य एवं लेबर का मूल्य.
भोजन मूल्य - होटल में -20-30%, कैफे में -60% उच्च गुणवत्ता का कच्चा माल प्रयुक्त करना चाहिए।

लेबर मूल्य - संस्थान के कार्यरत कर्मचारी व लेबर तीन प्रकार के

1) Kitchen staff - जो आहार पकाते व सर्व करें इनमें कौशल महत्वपूर्ण है जैसे बावर्ची, सहायक, सफाई कर्मचारी
2) Service staff - जो आहार परोसे एवं ग्राहक संपर्क में रहे, इन्हें मृदुभाषी एवं सजग होना चाहिए - वैटर, सफाई कर्मचारी
3) Managment staff - इन्हें अनुभवी होना अति आवश्यक है यह कार्य संचालन करेंगे जैसे - Manager, cashier - (POS software में दक्ष), स्टोर मैनेजर, शेफ जो मुख्य मेन्यू बनायेगा।

(2)

② रिकार्ड प्रकार

- क्रय रिकार्ड (Purchase Record) — यह Menu द्वारा प्रतिदिन / मासिक क्रय हेतु निर्मित होती है, Orderform कहते हैं
- प्राप्ति रिकार्ड (Recieving Records) — यह Delivery के साथ रहती है, प्रविष्टि की प्राप्ती लिखते हैं
- संग्रहण रिकार्ड (Storage Record) — इसमें कितना माल प्राप्त हुआ व कितना प्रतिदिन निकला / कितना वर्तमान में है
- उत्पादन रिकार्ड (Production Record)
- (Income & expenditure Record) आय एवं व्यय रिकार्ड — Cash Register (रोकड़ बही)

③ मूल्यांकन — क) दैनिक आहार मूल्य रिपोर्ट (Daily food cost Report)
यह 3 रिकार्ड के आधार पर तैयार होती है - (क) रोकड़ बही (ख) (दैनिक आय बिक्री से जानने हेतु) उत्पादन रिकार्ड (में सर्व किये गये ग्राहकों की संख्या हेतु) (ग) - संग्रहण रिकार्ड - स्टोर से निकाले गयी सामग्री की मात्रा। यह रिपोर्ट दैनिक मूल्यांकन हेतु अति आव. है क्योंकि कोई भी गलती तुरंत पकड़ में आती है व प्रतिदिन लाभ-व्यय का रिकार्ड स्पष्ट होता जाता है।
आहार के अतिरिक्त अन्य दैनिक व्यय नहीं जोड़े जाते क्योंकि उनके मूल्य में प्रतिदिन बदलाव नहीं आता।
स्टोर से निकाली गई कुल सामग्री जोड़ कर आहार मूल्य निकलता है
आहार मूल्य प्रतिशत (food cost %) निकालने हेतु निम्न सूत्र है -

$$\text{Food cost percentage (आहार मूल्य प्रतिशत)} = \frac{\text{आहार मूल्य (food cost)}}{\text{बिक्री से आय (income)}} \times 100$$

यहाँ आय रोकड़ बही से निकाली जाती है। एक कैन्टीन हेतु दैनिक आहार मूल्य सामान्यतः 60% तक होना चाहिए व किसी बड़ी रेस्टोरेन्ट हेतु 20-30%.

आहार बिक्री मूल्य की गणना - Calculating food selling price
मैन्यू के आहारों में प्रयुक्त कच्चे माल के मूल्य का योग (आहार मूल्य) × "Mark up factor" (मार्क-अप फैक्टर).
यदि आहार मूल्य % = 60% रखा जाये व कुल अपेक्षित बिक्री = 100

$$\text{मार्क-अप फैक्टर} = \frac{100\ (\text{कुल बिक्री})}{60\ (\text{आहार मूल्य \%})} = 1.66 \text{ or } 1.7$$

यदि एक व्यंजन का मूल्य 5 ₹ है तो 5 × 1.7 = 8.5 बिक्री मूल्य होगा।